

Consultim AM : « Nous voulons être un concentré de ce qui se fait de plus moderne sur le marché »

Le groupe Consultim a annoncé la semaine dernière la création d'une société de gestion d'actifs immobiliers : Consultim Asset Management, agréée par l'AMF le 28 mai dernier. A quoi ressemblera ce nouvel acteur et quelle sera sa stratégie d'investissement ? Entretien avec Andràs Boros, président de la nouvelle structure.



Pouvez-vous nous raconter la genèse du projet ?

Andràs Boros : Comme souvent, notamment dans l'immobilier, tout est parti d'une rencontre. J'ai eu la chance de rencontrer un peu par hasard Benjamin Nicaise, le président fondateur du Groupe Consultim. Il avait déjà mis un pied dans la pierre papier avec une première OPCI hébergée par La Française. Benjamin Nicaise souhaitait se développer dans la gestion collective en immobilier. De mon côté, après une carrière dans la finance puis dans l'immobilier, j'avais le projet de monter une société de gestion pour allier ces deux compétences. Nous avons vite réalisé que nous avons une même passion pour l'immobilier et décidé de nous associer.

Ne craignez-vous pas de vous lancer dans un marché déjà très concurrentiel ?



Ce marché est mature, nous en sommes conscients. Notre objectif n'est pas de devenir la plus grosse société de gestion de la place. C'est même presque le contraire. La collecte a été très importante ces dernières années sur le marché de la pierre papier, poussant à l'acquisition d'actifs de plus en plus gros et concurrentiels, avec une tendance par ailleurs à l'acquisition d'actifs situés hors de France.

Notre stratégie est totalement différente. Nous ne cherchons pas le volume et ne souhaitons pas participer à la course à la collecte. Nous misons sur des stratégies de niche, en adéquation d'ailleurs avec l'ADN du groupe Consultim. Nous souhaitons nous orienter vers des stratégies d'investissement moins couvertes par le marché. Nous avons une préférence pour les actifs à taille humaine. Ce segment de marché est doté d'une grande profondeur et reste moins concurrentiel que celui des « gros deals ». Un choix qui nous semble d'autant plus pertinent en ce moment car ce segment est surtout animé par des acquéreurs privés qui ont généralement recours à l'effet de levier de façon très importante, ce qui risque d'être plus compliqué dans les mois à venir. Nous voulons aussi rester en France dans un premier temps, nous pensons que nos territoires recèlent de nombreuses opportunités attractives et auront besoin d'investissements au vu du contexte que nous traversons.

Quel a été le rôle de BlackFin dans la création de Consultim AM et comment est constitué l'actionnariat de la nouvelle entité ?

En entrant au capital du groupe Consultim il y a un an, BlackFin Capital Partners entendait soutenir une politique d'enrichissement de l'offre proposée par le Groupe à ses partenaires CGPI et aux épargnants. Le lancement de Consultim AM va dans ce sens.

Le groupe Consultim est l'actionnaire majoritaire de Consultim AM et je suis un actionnaire minoritaire très significatif.

Envisagez-vous le recrutement d'une équipe étoffée ?

Pour certaines fonctions comme les RH, la comptabilité, l'IT ou encore le juridique, nous nous reposerons sur le groupe Consultim. Pour la distribution nous utiliserons aussi, entre autres, la force commerciale du groupe qui a créé depuis longtemps un lien solide avec les CGPI. L'équipe a également vocation à s'étoffer très rapidement. Nous prévoyons en particulier des embauches sur deux fonctions : la gestion des associés et l'asset management. Mais nous souhaitons garder une structure assez légère.

Vous annoncez le lancement prochain d'une première SCPI. Quelle sera sa stratégie d'investissement ?

Nous sommes « consommateurs » d'immobilier sous toutes ses formes. Nous voulons être opportunistes, dans le bon sens du terme, et multithématiques. Il s'agira donc d'une SCPI de rendement diversifiée. Nous sélectionnerons les actifs pour leur résilience, c'est-à-dire leur capacité à générer des revenus locatifs pérennes sur le long terme. Selon nous, cette résilience passe avant tout par l'adaptation ou non de ces actifs



[Visualiser l'article](#)

aux usages du monde actuel et surtout, du monde de demain. Chacun peut constater que les mutations qui étaient en cours s'accroissent, et pas uniquement sur la question du télétravail. La crise actuelle exacerbe la volonté de retour à une certaine simplicité, à une forme de frugalité, aux circuits courts... Nous nous intéressons aux actifs en phase avec ces tendances. Par exemple, les formats de commerce qui fonctionnent sur ce thème. Bref, nous voulons constituer un patrimoine immobilier en phase avec le monde 2.0...

Quand sera commercialisée cette première SCPI ?

La collecte sur la SCPI démarrera en septembre, sauf imprévu. Grâce à un investissement du groupe [Consultim](#) et de moi-même, nous sommes en capacité d' amorcer nous-mêmes la SCPI, afin qu'elle puisse acquérir ses premiers actifs sans recourir à la collecte. Cette stratégie nous semble importante : elle traduit notre ADN d'entrepreneurs et joue beaucoup dans la relation de confiance avec les investisseurs. Cet alignement des intérêts entre épargnants et gestionnaires est d'ailleurs une notion très développée dans le monde anglo-saxon. Nous avons donc commencé à étudier les premiers actifs, de manière à être prêts à communiquer sur les premières lignes dès le lancement du fonds.

Quel est l'impact du contexte actuel sur votre lancement ?

Nous portons ce projet depuis plusieurs mois. Toutes les thématiques dans lesquelles nous croyions avant la crise sanitaire ont été validées par le confinement : le télétravail, la pause dans le phénomène de métropolisation ... Beaucoup d'activités vont être en difficulté avec la crise économique, et la consommation mettra certainement du temps à redémarrer. Dans ce contexte, partir d'une page blanche est une vraie chance. Nous pourrions observer ce qui va marcher ou pas. A cet égard, l'expertise de Nicolas Bouzou en tant que conseil stratégique de [Consultim](#) AM constitue un réel atout. Elle nous permettra de bien comprendre les enjeux macro-économiques. Nous pensons que dans le choix d'un actif immobilier aujourd'hui, l'analyse du sous-jacent est aussi importante que celle de l'emplacement et des qualités intrinsèques du bâtiment. La grille de lecture économique est donc aussi très importante. Enfin, je pense que le contexte actuel favorisera des ventes à des niveaux plus attractifs qu'il y a trois mois, car certains vendeurs auront besoin de refaire de la liquidité. Ces futures opportunités permettront d'intégrer de bons actifs.

Quelle sera votre stratégie de distribution ?

Les CGP sont les partenaires historiques du groupe [Consultim](#) et nous nous adresserons bien sûr à ce réseau. Le digital aura une place très importante avec notamment la possibilité de souscrire en ligne. Nous utiliserons également les plateformes spécialisées. Enfin, nous souhaiterions pouvoir travailler directement avec les institutionnels et les assureurs.

Nous avons la volonté d'aller très loin dans le digital. Nous sommes vraiment des mordus de l'immobilier. Nous aimerions transmettre et partager notre passion avec les épargnants, en expliquant par exemple sur chaque acquisition ce qui a motivé notre intérêt et en donnant les moyens de la suivre. Cela implique aussi d'offrir de la souplesse dans la manière d'investir, avec par exemple la mise en place possible d'une épargne programmée, la possibilité de réinvestir les dividendes, une distribution mensuelle, l'accès au démembrement



[Visualiser l'article](#)

dans quelque temps... Nous ne sommes pas les premiers à proposer ces services. Mais nous voulons que Consultim AM soit un concentré de ce qui se fait de plus moderne dans le marché, une société de gestion « nouvelle génération ». Notre souhait est que l'épargnant puisse trouver un peu de plaisir à investir dans la pierre en plus du rendement !